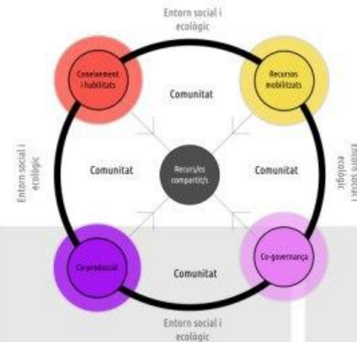
LA COMUNIFICADORA

programa d'impuls de l'economia col·laborativa procomú



Formacions i tallers els dimecres 9-12h







Jornada assessorament



Jornada assessorament





Jornada assessorament









en obert



punt i seguit

Dilluns  de 16-19h espai de col·laboració

Jornades i Assessoraments grupals

Suports especialitzats

Tutories

2019	2020				
desembre	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig

Temes

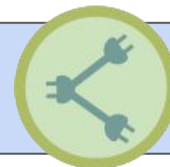
1- Cas de Som Mobilitat & els 5 pilars dels projectes procomuns

2- Proposta de Valor

3- La vall de la mort

Som mobilitat +sostenible

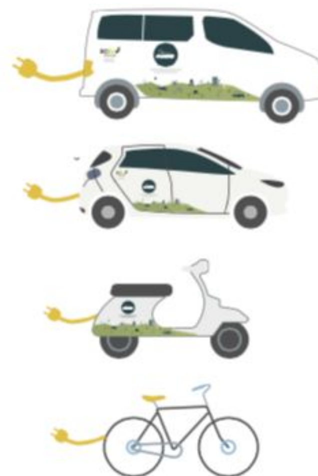
La cooperativa: Mobilitat +sostenible



"La missió de Som Mobilitat és oferir serveis de mobilitat per accelerar la transició cap a una mobilitat +sostenible."



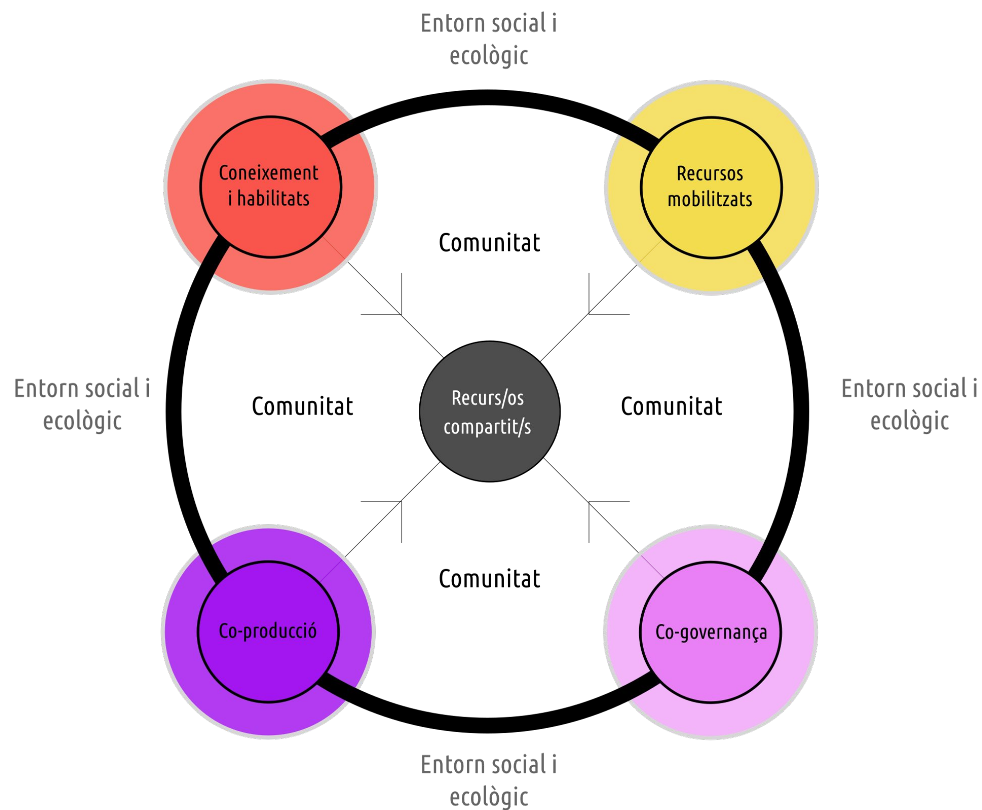




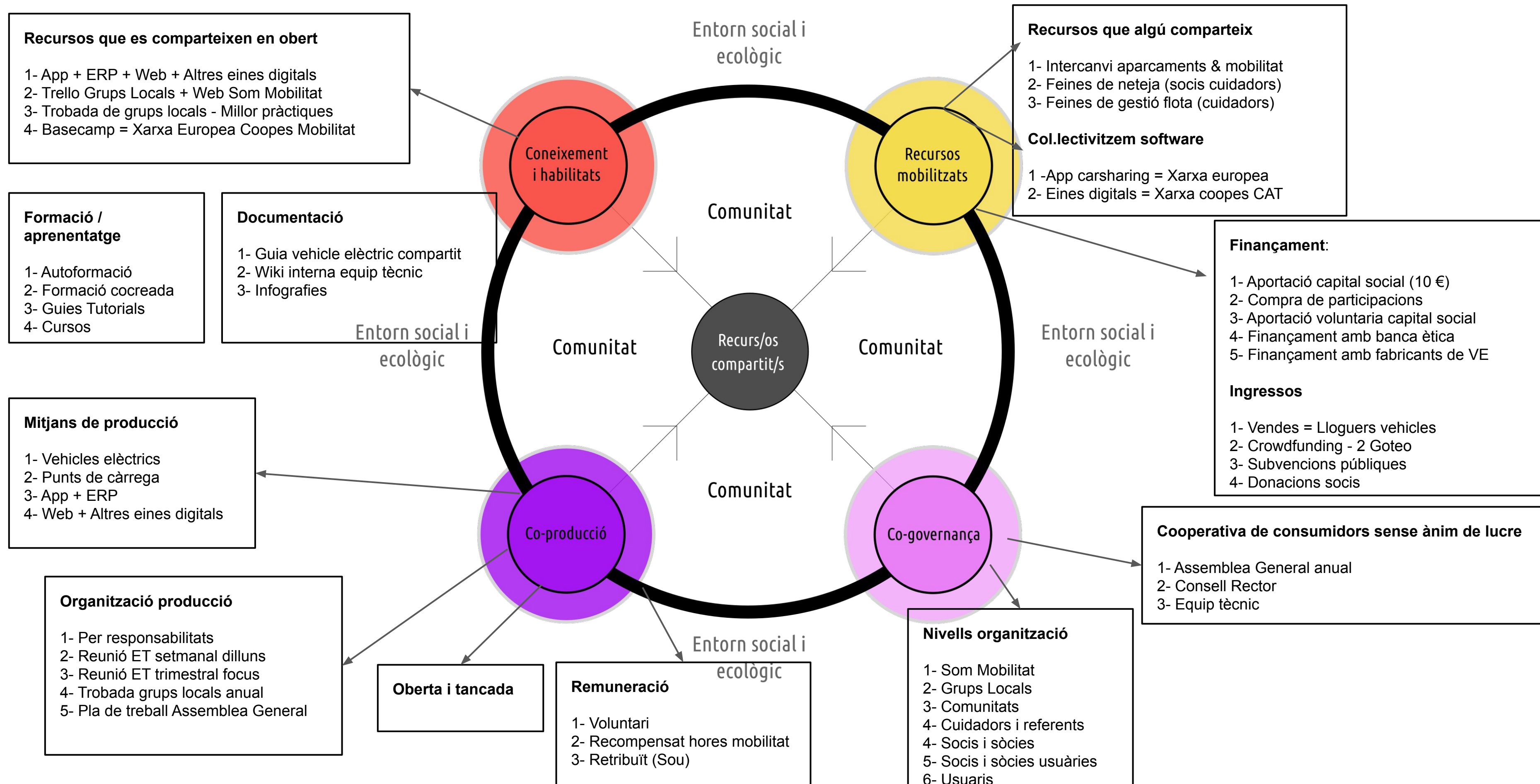
Caminar + Bicicleta + Transport Públic

Mobilitat elèctrica compartida

Els 5 pilars procomuns



Els 5 pilars procomuns - Som Mobilitat



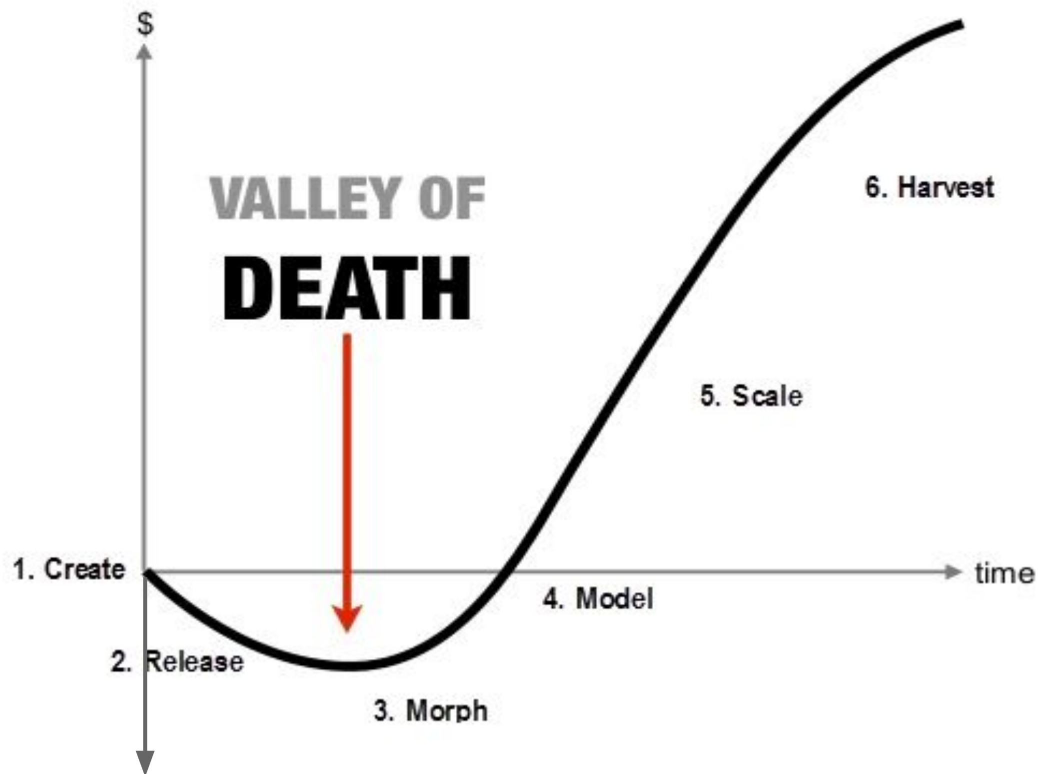
Proposta de valor

És el que fa diferent el nostre producte o servei. És el fet diferencial que fa que les nostres persones sòcies apostin pel nosaltre projecte i no pas per a una altra projecte.

Una bona proposta de valor ha de transmetre:

1. Com el teu producte o servei resol el problema o necessitat del teu client.
2. Quins beneficis ha d'esperar l’usuari del teu servei.
3. Per què t’ha d’escollir a tu i no a la teva competència. **Quin és el teu valor diferencial**

La vall de la mort

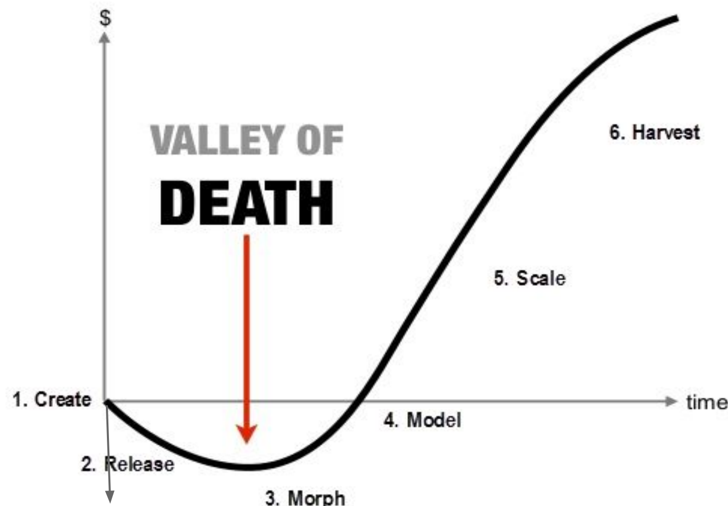


Etapes de la vall de la mort

Important saber en quina fase estem i com en sortirem. Què pot fallar en aquest camí per la Vall de la mort?

1. El producte tarda més temps a desenvolupar-se
2. Els clients no compren el producte inicial
3. El model de negoci no funciona correctament

Si passa el temps i no traccionem ens quedarem sense diners ni energia per continuar el negoci.



11 maneres de superar la vall de la mort

1.- Acumular recursos abans de començar.

2.- Conservar la teva feina fins que arribin els ingressos

3.- Demanar fons als socis, clients, amics i familiars.

4.- Fer un crowdfunding.

5.- Acudir als premis o ajudes per a emprenedors i empreses socials.

6.- Obtenir un préstec o una línea de crèdit.

7.- Anar a una incubadora d'empreses.

8.- Bescanviar serveis per serveis.

9.- Fer acords comercials amb distribuïdors o beneficiaris.

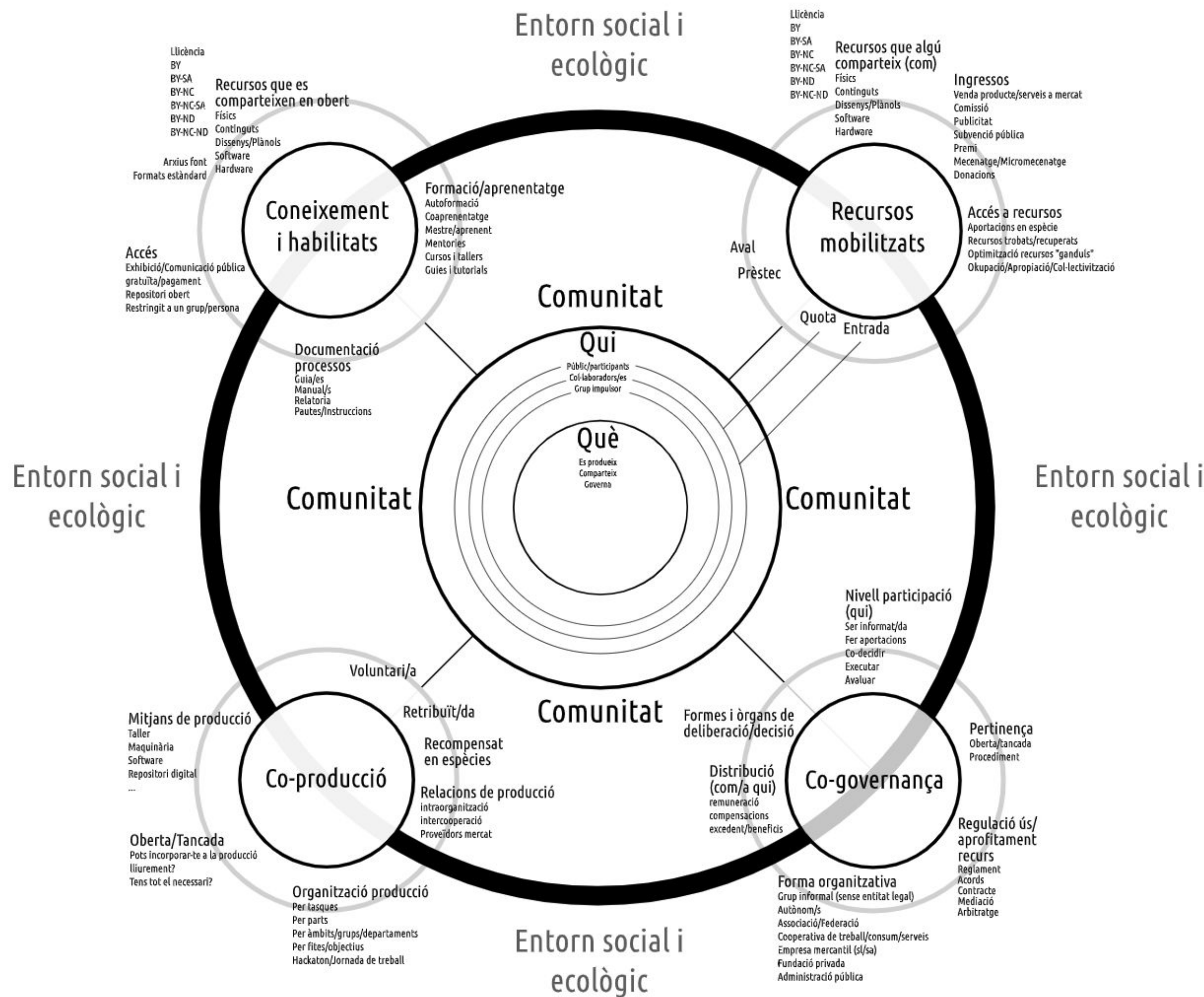
10.- Buscar el compromís d'un gran client.

11.- Treballar pels primers clients (format consultoria).

Moltes gràcies!

Ricard Jornet
ricard.jornet@sommobilitat.coop
@jornet
639766881

Model de sostenibilitat procomú



Free Knowledge Institute http://freeknowledge.eu
FemProcomuns SCCL http://femprocomuns.coop